

21

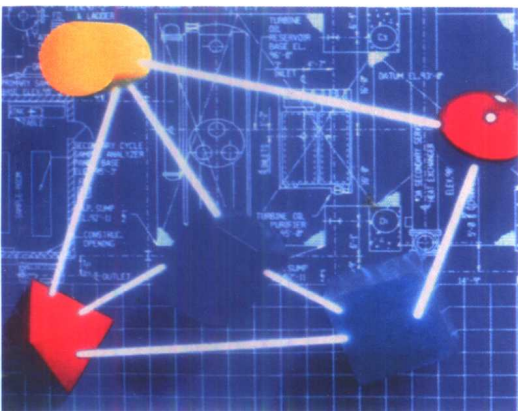
世纪中国经纪人实用丛书

技术经纪



杨水旻 王建华 张鸿

〔合 著〕



JISHUJINGJIREN JISHUJINGJIREN

科学技术与技术经纪人
 技术经纪业务与技术经纪人
 技术商品与技术经纪人
 技术市场与技术经纪人
 技术交易与技术经纪人
 非专利技术与技术经纪人
 技术合同与技术经纪人
 非专利技术与技术经纪人
 技术价格与技术经纪人
 国际技术贸易与技术经纪人



中国经济出版社
www.economyph.com

技 术 经 纪 人

杨水旻 王建华 张 鸿 合著

中国经济出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

技术经纪人/杨水旻, 王建华, 张鸿合著. —北京: 中国经济出版社, 2001

ISBN 7-5017-5332-6

I. 技… II. ①杨… ②王… ③张… III. 技术贸易—经纪人—基本知识 IV. F713.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2001) 第 071990 号

技术经纪人

杨水旻 王建华 张 鸿 合著

*

中国经济出版社出版发行

(北京市百万庄北街 3 号)

邮政编码: 100037

各地新华书店经销

三河市欣欣印刷有限公司印刷

*

880 毫米×1230 毫米 1/32 13 印张 331 千字

2002 年 1 月第 1 版 2002 年 1 月第 1 次印刷

印数: 0001~5000 册

ISBN 7-5017-5332-6/G·1074

定价: 26.80 元

序

我国技术经纪业是在改革开放以来逐步发展起来的，在 20 世纪 90 年代得到了较大的发展。目前，在我国各级技术市场上，已活跃着一批有技术专长、精通市场、熟悉法律的技术经纪人，为加速科技成果商品化、产业化发挥着积极作用。但亦不可否认，与发达国家相比，我国技术经纪业仍处在起步阶段，还有许多问题亟待研究和解决。如：专家型的经纪人较少，经纪人科技素质较低；经纪服务功能单一、不全面；经纪行为不规范；没有完善的技术经纪人管理法规，等等。如何才能更加有效地发挥技术经纪人的职能和作用？如何进一步造就一支高素质的技术经纪人队伍？这是许多关心我国技术经纪人发展命运的有识之士都在深入思考的问题。但是，当前学术界系统研究技术经纪人的学者很少，对技术经纪人全面的、深入的、综合的理论与实践研究几乎是空白。对此，《技术经纪人》的探索，不仅具有重要的理论价值，而且具有重大的实践意义。

本书具有三个显著特色：首先，从框架体系上看，它通过借鉴、吸取学术界关于技术经纪理论与实务的已有研究成果，并根据我国技术经纪业发展的现状与需求，在进一步开拓性研究的基础上，以技术经纪人为对象，构建了一个结构合理、内容丰富、重点突出、规范性强的框架体系，比较系统而深刻地论述了技术经纪理论与实务。其次，从基本内容上看，它突破了以往人们对技术经纪人的那种零散的、朴素的、问答式的、手册式的研究现状，而是以技术经纪人从业必须掌握的理论与实务为标准，通过对有关重要内

容的选优与研究，确定了从科学技术、技术经纪业务、技术商品、技术市场、技术交易、专利技术、非专利技术、技术合同、技术价格、国际技术贸易等方面，论述了适合于技术经纪人从业要求的理论知识和实务技能，并且对某些内容的研究确有独到见解。最后，从实用性上看，全书无论是对技术经纪人的业务范围、工作方法、知识结构、品德修养、行为规范等内容的阐述，还是对技术经纪人必备的专门知识和特殊技能的论述，都具有较强的时代性、针对性和实用性。

书中对某些重要内容作出了案例分析，尤其是附录的五份资料——《技术经纪资格认定暂行办法》、《中国技术市场协会技术经纪事务所章程（草案）》、《全国技术经纪人培训大纲》、《北京市技术市场管理条例》、《技术经纪的相关法律法规及管理条例索引》，更增强了其内容的可操作性和实用性。总的来看，它不失为一部有特色、有创新的著作。

目前，我国学术界对技术经纪人的研究尚处在探索阶段，但随着社会主义市场经济体制的进一步完善和技术市场交易业务的广泛与深入发展，通过对技术市场发育过程中出现的新情况、新问题的深入研究和理论总结，必将不断推动技术经纪理论与实践的发展，使一批又一批的高素质技术经纪人脱颖而出，壮大技术经纪人队伍，提高技术经纪人的价位，增强技术经纪人的作用。

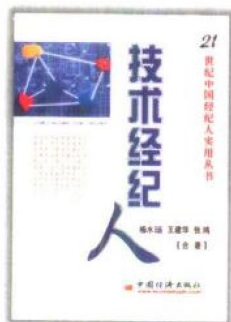
陆涌华

内容介绍

21世纪是充满着机遇和挑战的世纪。

世界经济全球化，中国加快市场经济建设，加入世界贸易组织，新生的中国经纪人在新世纪必须不断提高从业素质，才能把握机遇，参与国际竞争。

《技术经纪人》是一部系统论述技术经济理论与实务的专著。本书共十章，分别从科学技术、技术经纪业务、技术商品、技术市场、技术交易、专利技术、非专利技术、技术合同、技术价格、国际技术贸易等方面，从适应经纪人提高从业素质的实际需求出发，起到了“传道、授业、解惑”的作用，阐述了应知应会知识，着意介绍技术经纪人的诚信从业成功之道，可用、可读、可信，前瞻性地反映了行业发展趋势，是经纪人案头具有一定工具书性质的业务读本，同时又可使有志于投身经纪业的各界人士加深对技术经纪人的了解。



21世纪中国经纪人实用丛书

- 技术经纪人
- 保险经纪人
- 证券经纪人
- 房地产经纪人
- 体育经纪人
- 文化经纪人

丛书将密切关注中国经纪业的发展，
及时推出与各类经纪人相关的读物。

目 录

第一章 科学技术与技术经纪人	(1)
第一节 科学技术及其成果转化	(1)
一、科学、技术及其科技成果的内涵	(2)
二、科技成果的转化	(4)
三、科技成果转化呼唤技术经纪人	(5)
四、科技进步与技术经纪	(8)
第二节 技术经纪人概述	(9)
一、技术经纪人及其特征	(9)
二、技术经纪人的地位和作用	(14)
三、技术经纪人的类型	(19)
四、我国技术经纪人的现状	(20)
第三节 技术经纪机构	(25)
一、技术经纪人与技术经纪机构的关系	(26)
二、技术经纪机构的类型	(27)
三、技术经纪机构的特征	(28)
四、我国技术经纪机构的存在问题及对策	(29)
第二章 技术经纪业务与技术经纪人	(33)
第一节 技术经纪人的业务范围和工作方法	(33)
一、技术经纪人的业务范围	(33)
二、技术经纪人的工作方法	(36)
第二节 技术经纪人的品德修养	(41)
一、技术经纪人的职业道德	(41)

二、技术经纪人的个性品格	(43)
第三节 技术经纪人的知识结构和基本技能	(45)
一、技术经纪人的知识结构	(45)
二、技术经纪人的基本技能	(47)
第四节 技术经纪人的规范管理	(48)
一、技术经纪人的从业资格管理	(48)
二、技术经纪人的注册登记管理	(49)
三、技术经纪行为的监督管理	(50)
四、技术经纪人的业务培训	(50)
第五节 技术经纪人的行为规范	(52)
一、技术经纪人的权利和义务	(52)
二、开展技术经纪业务的原则	(55)
三、做一名合格的技术经纪人	(57)
第三章 技术商品与技术经纪人	(61)
第一节 技术分类和技术商品	(61)
一、技术的分类	(61)
二、技术商品的形成和内涵	(63)
三、技术商品的特征和分类	(66)
四、技术商品的使用价值和价值	(72)
第二节 技术商品的全程经纪	(75)
一、技术商品生产与技术经纪	(76)
二、技术商品消费与技术经纪	(78)
三、技术商品流通与技术经纪	(79)
第三节 技术商品的经纪策略	(81)
一、对技术商品卖方的经纪策略	(81)
二、对技术商品买方的经纪策略	(83)
三、技术经纪人的经营策略	(84)
第四章 技术市场与技术经纪人	(85)

第一节 技术市场概述	(85)
一、技术市场的概念	(85)
二、技术市场的类型	(86)
三、技术市场的构成	(88)
四、我国技术市场的形成、发展及存在的问题	(90)
第二节 技术市场管理与技术经纪	(93)
一、技术市场管理的概念	(94)
二、技术市场管理的指导方针和作用	(94)
三、技术市场的主管机构及其职能	(97)
四、技术市场的宏观管理与微观管理	(98)
第三节 技术市场信息与技术经纪	(99)
一、技术市场信息的特征和来源	(100)
二、技术市场信息的分类	(102)
三、技术经纪机构信息库的建设	(103)
四、技术市场信息的选择	(105)
第四节 技术市场与技术经纪的相互作用	(108)
一、技术市场呼唤技术经纪人	(109)
二、技术经纪业发展离不开技术市场	(112)
第五章 技术交易与技术经纪人	(115)
第一节 技术交易的方式	(115)
一、技术开发和技术转让	(116)
二、技术服务和技术咨询	(117)
三、技术承包和技术招标	(118)
四、技术入股和技术培训	(120)
五、技术引进和技术出口	(120)
第二节 技术交易的特点	(121)
一、技术交易的双边垄断性	(122)
二、技术交易中交易与合作的相互渗透性	(122)

三、技术交易中商品使用权的共享性·····	(123)
四、技术交易过程的复杂性·····	(124)
第三节 有经纪人参与的技术交易形式·····	(125)
一、技术交易会·····	(125)
二、常设技术市场·····	(127)
三、技术信息市场·····	(128)
第四节 技术贸易机构与技术经纪·····	(129)
一、技术贸易机构的概念·····	(130)
二、技术贸易机构的类型·····	(131)
三、技术贸易机构的管理·····	(133)
四、技术贸易机构与技术经纪目标的实现·····	(134)
第五节 技术交易的经纪实务·····	(135)
一、目标市场的确定·····	(135)
二、技术市场信息的收集与运用·····	(136)
三、交易项目的论证·····	(137)
四、技术交易的双向选择·····	(138)
五、技术交易的谈判和技术合同的签订·····	(139)
六、主动开拓技术经纪业务·····	(140)
第六章 专利技术与技术经纪人·····	(144)
第一节 专利技术的法律规定·····	(144)
一、专利技术及其特征·····	(144)
二、专利制度·····	(147)
三、获取专利权的条件·····	(148)
四、专利申请的审查与批准·····	(150)
五、专利的实施·····	(158)
六、专利权的期限、终止和无效·····	(160)
第二节 专利技术的经纪实务·····	(163)
一、专利权人的权利和义务·····	(163)

二、专利权的法律保护	(165)
三、专利代理与专利经纪	(171)
四、专利技术经纪的思路、策略和诀窍	(175)
五、专利许可证经纪实务	(181)
第七章 非专利技术与技术经纪人	(189)
第一节 专有技术与技术经纪	(189)
一、专有技术及其法律特征	(189)
二、专有技术的拥有者权利与法律保护	(193)
三、专有技术许可经纪实务	(199)
四、专有技术转让经纪实务	(201)
第二节 公有技术与技术经纪	(205)
一、公有技术及其种类	(206)
二、公有技术作为技术合同客体的原因	(210)
三、专利权的限制与公有技术经纪	(212)
四、专利权的期限与公有技术经纪	(220)
五、专利权的终止与公有技术经纪	(221)
六、被告的抗辩与公有技术经纪	(223)
第八章 技术合同与技术经纪人	(228)
第一节 技术合同的一般规定	(228)
一、技术合同及其特征	(228)
二、技术合同的订立	(229)
三、技术合同的履行	(235)
四、技术合同的争议	(237)
第二节 技术合同类型与技术经纪	(241)
一、技术开发合同	(241)
二、技术转让合同	(246)
三、技术咨询合同	(251)
四、技术服务合同	(252)

五、技术进出口合同·····	(256)
第三节 技术合同的经纪实务·····	(261)
一、充分发挥技术经纪人的职能·····	(261)
二、技术中介合同·····	(263)
三、直接代理合同·····	(268)
四、间接代理合同·····	(271)
第九章 技术价格与技术经纪人·····	(278)
第一节 技术价格、技术定价和价格确定·····	(278)
一、技术价格及其特点·····	(278)
二、技术价格的影响因素·····	(280)
三、技术商品定价的原则、准则和策略·····	(282)
四、技术价格的确定·····	(286)
第二节 技术评估与技术经纪·····	(292)
一、技术评估及其功能·····	(292)
二、技术评估的因素分析·····	(293)
三、现行市价法的评估原理与方法·····	(298)
四、技术评估的议价原则和议价策略·····	(300)
第三节 技术价格的支付与结算·····	(303)
一、总付·····	(303)
二、提成支付·····	(304)
三、入门费与提成结合支付·····	(309)
四、技术价格的结算·····	(309)
第十章 国际技术贸易与技术经纪人·····	(318)
第一节 国际技术贸易及其发展·····	(318)
一、国际技术贸易的内涵·····	(318)
二、国际技术贸易与商品贸易的关系·····	(320)
三、国际技术贸易的发展特点·····	(322)
四、国际技术贸易的发展趋势·····	(324)

第二节 国际技术贸易方式	(326)
一、许可贸易	(326)
二、技术咨询服务与工程技术服务	(328)
三、国际合作生产与合作开发	(330)
四、国际工程承包	(331)
五、国际技术投资	(333)
六、国际技术贸易的其它方式	(335)
第三节 国际技术贸易的经纪实务	(340)
一、国际技术贸易的经纪业务	(340)
二、国际技术贸易的经纪程序	(342)
三、国际技术贸易方式的选择	(343)
四、技术引进与技术输出的经纪业务	(347)
第四节 国际技术贸易法与技术经纪	(352)
一、国际技术贸易法的主要渊源	(352)
二、国际技术贸易经纪的适用法律	(354)
三、国际技术贸易中限制性商业惯例的法规	(357)
附录一 技术经纪资格认定暂行办法	(365)
附录二 中国技术市场协会技术经纪事务所章程 (草案)	(368)
附录三 技术经纪人培训大纲	(374)
附录四 北京市技术市场管理条例	(388)
附录五 技术经纪的相关法律法规及管理条例索引	(395)
参考文献	(398)
后记	(403)

第一章 科学技术与技术经纪人

近 20 年来,我国科学技术的发展日益显示出对生产力和社会发展的巨大变革作用。“科学技术是第一生产力”已成为人们的共识。但是,科学技术在尚未进入生产过程之前还是潜在的生产力,是知识形态的生产力,要把它转化为现实的生产力,实现科技成果的商品化、产业化,必须通过科技成果转让这个环节。因此,进一步完善科技成果转化服务体系,建立高素质的技术经纪人队伍和高层次的技术经纪机构,已成为影响我国经济增长的关键因素之一。目前,不同层次、不同类型的技术经纪人和技术经纪机构活跃在我国技术市场上,为科技成果的转让提供各种中介服务,有力地促进科技与生产的结合和社会的可持续发展,加速了科技成果的商品化和向现实生产力的转化。为充分发挥技术经纪人的桥梁和纽带作用,技术经纪人首先应了解科学技术、科技成果转化、技术经纪人和技术经纪机构等一些基本问题。

第一节 科学技术及其成果转化

当代世界的经济竞争越来越取决于科学技术的竞争,大力发展科学技术已成为许多国家重要的战略方针。正确认识科学、技术、科技成果及其转化问题,对于技术经纪人来说是十分必要的。

一、科学、技术及其科技成果的内涵

科学技术从广义上讲是由科学和技术两大部分组成的。它们既相互独立又相互作用，构成了一个有机的整体。

1. 什么是科学

科学是关于自然界各种物质运动形式的本质和运动规律的理论知识体系，是生产实践和科学实验的经验总结和理论概括，是人类认识自然界的反映和成果。它具有两大本质特征：第一、自然科学是一种特殊的意识形态，它本身没有阶级性，可以被社会各阶层的人所发现、继承和利用，可以为人类所共享。第二、自然科学是知识形态的生产力，它必须通过技术这个中介转化为物质生产力。

2. 什么是技术

《辞海》中写道：技术“泛指根据生产实践和自然科学原理而发展成的各种工艺操作方法与技能”，“广义地讲还包括相应的生产工具和其他物质设备，以及生产的工艺过程或作业程序、方法。”也就是说，技术是由两大部分构成：一是软件，指知识、经验、技能等；二是硬件，指工具（如仪器、设备）、动力、材料等物质手段。

技术具有以下基本特征：第一，技术是无形的知识。相对物质产品而言，技术是人的系统知识和经验。虽然它的实现与物质手段密不可分，但它本身不是物质产品。物质产品包括物质手段只是技术应用的成果。第二，技术是作为系统而存在的。技术是人们在改造自然、进行生产和服务过程中，运用经验、知识、技能和物质手段结合的系统。单纯的经验、知识和技能不可能形成生产力。第三，技术具有商品的属性。技术既可供技术的所有者使用，也可通过传授、转让、出售供其他人使用，并获得相应的报酬。因此，技术既有使用价值，也具有交换价值。

显然，科学和技术既是区别的、又是统一的。科学研究的目的

在于认识自然，它追求的是科学真理，着重回答“为什么”的问题；技术研究的目的在于利用和改造自然，它追求的是能够满足人类需要的物质财富，着重解决“怎么办”的问题。但是，认识自然的目的就在于改造和利用自然，因此，科学与技术与实践的基础上得到统一。我们在论述科学和技术对生产力发展的促进作用时，通常用的是“科学技术”这一概念，建立在现代科学基础上的先进技术，是推动经济社会发展的强大力量。

3. 科技成果

科技成果是科技人员及广大劳动者通过科学研究、科学实验、技术开发和生产实践等创造性劳动取得的，是具有理论意义和实用价值的成果。

科技成果涉及科学和技术两大领域。其内容包括：自然科学理论成果、应用技术成果、以及一切运用科学技术手段认识世界、改造世界取得的科学技术成就。科技成果的主要类别包括：新颖、先进具有实用价值的应用技术成果；新颖、先进具有实用价值或学术价值的阶段性成果；引进、消化、吸收技术取得的科技成果；科技成果推广应用过程中取得的新的科技成果；具有一定学术意义的科学理论成果；决策科学化、管理现代化研究的软科学成果。因此，科技成果既有宏观的科学理论成就、重大软科学成果、重大科学发现等，也有微观的应用技术成果。

技术成果是科技成果的组成部分。《合同法》规定：技术成果是指“利用科学技术知识、信息和经验做出的产品、工艺、材料及其改进技术等技术方案”。显然，技术成果是科技成果的组成部分，它强调的是载体明确、实用性较强的应用科技成果。那些申请并被授予专利权的技术成果，称为专利技术成果；其他技术成果（如专有技术、计算机软件等）则为非专利技术成果。